

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
АНО ВО «Российский новый университет»

Факультет бизнес – технологий

Кафедра туризма и культурного наследия



УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
Г.А. Шабанов
«01» февраля 2017

ПРОГРАММА ПРАКТИКИ ПО ПОЛУЧЕНИЮ ПЕРВИЧНЫХ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ ПЕРВИЧНЫХ
УМЕНИЙ И НАВЫКОВ НАУЧНО- ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Подготовка бакалавров по направлению

43.03.03. «Гостиничное дело»

Профиль «Гостиничная деятельность»

все формы обучения

Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании кафедры туризма и культурного наследия «01» февраля 2017г., протокол №8

Заведующий кафедрой
к. и. н., доцент А.И. Фролов

Автор:
ст. преподаватель Д.Д. Макарова

Москва
2017

1. Цель и задачи учебной практики

Программа практики по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности предназначена для реализации государственных требований к уровню подготовки выпускников высшего образования по направлению подготовки бакалавра 43.03.03 - Гостиничное дело, Профиль - «Гостиничная деятельность».

Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности позволяет подготовить конкурентоспособного студента для гостиничного бизнеса.

Целью практики является закрепление полученных теоретических знаний в период обучения и знакомство с практической деятельностью будущей профессии.

Задачи учебной практики:

- Познакомиться с алгоритмами технологических, информационных и трудовых процессов функциональных подразделений гостиниц и других средств размещения.
- Познакомиться с информационными технологиями, используемыми в гостиничной деятельности.
- Познакомиться с предоставлением гостиничного продукта различным категориям и группам потребителей.
- Изучить на практике стандарты обслуживания гостиниц и других средств размещения.
- Изучить нормы профессиональной этики гостиниц и других средств размещения и соблюдать их во время практики.

Вид, способы и формы проведения практики.

Вид учебной практики - практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности.

Способы проведения учебной практики. Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности относится к стационарному способу. Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности проводится в соответствующих организациях: гостиницах, санаториях, пансионатах, хостелах, домах отдыха и иных средствах размещения.

Формы проведения учебной практики. Организация проведения практики осуществляется следующим способом: дискретно по видам практик – путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения каждого вида практик. Форма проведения учебной практики – ознакомительная. Формы проведения практики для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья могут быть установлены с учетом особенностей их психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

2. Место практики в структуре ООП бакалавриата

Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности является важнейшим компонентом в системе профессиональной подготовки конкурентоспособного студента. Она выступает связующим этапом между теоретическим обучением и будущей профессией.

Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности выступает основой для получения представления о профессии и обеспечивает студентам бакалавриата возможность реализовать полученные знания, сформировать умения и навыки.

Практики по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности является первым опытом студентов, в получении практических навыков и опыта, в процессе которого студенты осваивают такие должности как: официанты, хостес, помощник портье, посыльный, помощник супервайзера, помощники менеджеров различных служб, оператор телефонной службы. Она завершается написанием отчета и его защитой.

Практики по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности помогает закрепить полученный теоретический материал следующих дисциплин, а также получение навыков в рамках компетенций (таб.1).

Таблица 1. - Профессиональные дисциплины с компетенциями

| Название дисциплины | Формируемые компетенции |
|--|-------------------------|
| Технологии гостиничной деятельности | ОПК-2, ОПК-3, ПК-11 |
| Гостиничный менеджмент | ОПК-2, ПК-11 |
| Маркетинг гостиничного предприятия | ПК-9 |
| Реклама в гостиничном деле | ПК-10 |
| Организация службы приема и размещения гостиницы | ОПК-2, ПК-11 |
| Организация службы гостиничного фонда | ОПК-2, ПК-10 |

Выделенные компетенции в рамках профессиональных дисциплин помогают определить компетенции, предъявляемые к практике по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности.

3. Планируемые результаты в ходе прохождения практики

В результате прохождения практики по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности студенты должны овладеть следующими компетенциями, отображенные в таблице 2 «Компетенции, предъявляемые к практике по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности».

Таблица 2. - Компетенции, предъявляемые к практике по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности

ОПК – 2 способностью организовывать работу исполнителей (2 з.е.)

| Этап освоения компетенции | Показатели (планируемые) результаты обучения |
|---|---|
| Базовый уровень Способность организовывать работу исполнителей (ОПК-2-Б) | Владеть: - навыками по проектированию организационной структуры гостиничного предприятия (ОПК-2-Б-В1) -навыками по оказанию услуг в гостинице (ОПК-2-Б-В2) |
| | Уметь: - определять тип организационной структуры гостиничного предприятия (ОПК-2-Б-У1) - составлять алгоритм работы гостиничного отдела (ОПК-2-Б-У2) |
| | Знать: - организационную структуру гостиничного предприятия (ОПК-2-Б-З1) - технологический процесс работы гостиничного отдела (ОПК-2-Б-З2) |
| Повышенный уровень (этап) Готовность организовывать | Владеть: - стандартами общения и взаимодействия в рамках функционирования службы приема и размещения.(ОПК-2-П-В1) - владеть навыкам общения на английском языке (ОПК-2-П-В2) |
| | Уметь: - Осуществлять взаимодействие в коллективе; (ОПК-2-П-У1) |

| | |
|--|---|
| работу исполните лей (ОПК - 2 – П) | - уметь поддержать беседу с гостем на английском языке (ОПК-2-П-У2) |
| | Знать: - основы делового этикета для взаимодействия с коллективом средства размещения; (ОПК - 2 –П–31) - стандартные фразы на английском языке (ОПК - 2 –П–32) |

ПК – 9 - способностью использовать современные научные принципы и методы исследования рынка гостиничных услуг (2 з.е)

| Этап (уровень) освоения компетенции | Показатели (планируемые) результаты обучения |
|---|--|
| Базовый уровень (этап) Способность использовать современные научные принципы и методы исследования рынка гостиничных услуг (ПК - 9 –Б) | Владеть: - повышения экономической эффективности предприятия; (ПК -9 -Б – В1) - навыками проведения анализа предприятия в выборе концепции маркетинга; (ПК -9 -Б –В2) - определения функциональной структуры маркетингового управления; (ПК -9 -Б –В3) - классификации факторов маркетинга; (ПК -9 -Б –В4) |
| | Уметь: - организовывать работу по обеспечению эффективных продаж; (ПК - 9 -Б –У1) - уметь использовать различные концепции маркетинга для управления предприятия; (ПК - 9 -Б –У2) - анализировать систему взаимодействия субъектов рынка при организации на предприятиях маркетингового управления (ПК - 9 -Б –У3) - систематизировать данные для проведения маркетингового исследования; (ПК - 9 -Б –У4) |
| | Знать: - содержание и сущность маркетинга; (ПК - 9 -Б –31) -эволюцию развития маркетинга (ПК - 9 -Б –32) - маркетинговое управление; (ПК - 9 -Б –33) - структуру и общую характеристику внешних и внутренних факторов маркетинга; (ПК - 9 -Б –34) |
| Повышенный уровень (этап) Готовность использовать современные научные принципы и методы исследования рынка гостиничных услуг (ПК -9 –П) | Владеть: - анализа рынка и конкурентов, анализ гостиничного предприятия, анализ сегментов потребителей; (ПК-9 -П –В1); - идентификация запросов сегментов (потребителей) (ПК -9 -П –В2) - выделять критерии позиционирования товара/услуги; (ПК-9-П-В3); - Систематизации полученного материала в процессе сбора информации; (ПК -9 -П –В4) |
| | Уметь: - проводить SWOT - анализ (ПК - 9 -П –У1); - охарактеризовать значения критериев сегментирования рынка (ПК- 9 -П –У2) - анализировать сильные стороны товара/ услуги (ПК - 9 -П –У3); - работать с большим объемом информации (ПК- 9 -П –У4) |
| | Знать: - методологию маркетинговых исследований (ПК - 9 -П –31) - критерии сегментирования рынка (ПК - 9 -П –32) - методику позиционирования товара /услуги (ПК - 9 -П –33) - классификацию маркетинговой информации (ПК - 9 -П –34) |

4. Объем учебной практики

Общая трудоемкость практики по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности составляет 3 зач. единицы, 2 недели, 108 часов.

Согласно учебным планам по направлению подготовки «Гостиничное дело», практика организуется для студентов в периоды учебного года, отображенные в таблице 3 «Практика для направления подготовки «Гостиничное дело».

Таблица 3. - Практика для направления подготовки «Гостиничное дело»

| № | Форма обучения | Курс | Семестр | Кол-во з.е. | Форма текущего контроля |
|---|----------------|------|---------|-------------|--------------------------|
| 1 | Очная | 2 | 4 | 3 з.е. | Дифференцированный зачет |
| 5 | Заочная | 1 | 2 | 3 з.е. | Дифференцированный зачет |

5. Места для прохождения студентами учебной практики

Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности проводится на предприятиях гостиничного хозяйства, с которыми заключены долгосрочные договора [Приложение 1]. В случае отказа заключения долгосрочного договора, предприятие гостиничного хозяйства обязуется заполнить гарантийное письмо [Приложение 2].

В период практики студенты подчиняются правилам внутреннего распорядка, требованиям охраны труда, безопасности жизнедеятельности и пожарной безопасности, установленные на предприятии.

Практика проводится в периоды, предусмотренные учебными планами, отображенные в таблице 3 «Практика для направления подготовки «Гостиничное дело».

В таблице 4 «Гостиничные предприятия для прохождения практики» представлен список предприятий, с которыми заключены договора для прохождения практики.

Таблица 4.- Гостиничные предприятия для прохождения практики

| № | Место проведения практики | Реквизиты и сроки действия договоров (номер документа, организация, с которой заключен договор; дата документа; дата окончания срока действия) |
|---|--|--|
| 1 | ООО «ОРКО Покровка менеджмент», Москва, ул. Покровка, д. 40 стр. 2 | ООО «ОРКО Покровка менеджмент», договор от 09.01. 2014 до 31.12.2017 |
| 2 | ООО «Блюз Отель», г. Москва, ул. Доватора, д. 8 | ООО «Блюз Отель», договор от 03.04.2014 до 31.12. 2017 |
| 3 | Национальный офис по туризму, спорту и коммерческому маркетингу Вологодской области в РФ и странах СНГ | Национальный офис по туризму, спорту и коммерческому маркетингу Вологодской области в РФ и странах СНГ. Договор от 10.03. 2014 |
| 4 | ООО «Лайк Хоум». Г, Москва, ул. Малая Юшуньская, д. 6 корп.1 | ООО «Лайк Хоум». Договор от 29.04.2014 до 31.12.2017 |
| 5 | ЗАО «Лотте Рус», г. Москва, «Лотте Отель Москва» Новинский бульвар, д. 8, стр. 2 | ЗАО «ЛОТТЕ РУС», договор от 03.06.2014 до 03.06.2017 |
| 6 | ИП «Кахорова М.Х» «Хостел Покровка», Москва, Ул. Покровка, д. 19 | ИП «Кахорова М.Х.», договор от 11.09.2014 до 31.12.2017 |

6. Структура и содержание учебной практики

Структура и содержание практики для студентов, отображена в таблице 5 «Структура и содержание практики».

Таблица 5.- Структура и содержание практики

| № | Этапы практики | Производственная работа + самостоятельная работа | Форма текущего контроля |
|---|--|--|---|
| 1 | Организационные мероприятия. Прохождение собеседования | Выявление способностей, предпочтений и интересов студентов для прохождения практики. Составление резюме и собеседование на предприятиях гостиничного хозяйства | Собеседование с руководителем практики от предприятия |
| 2 | Подготовительный этап практики | Собрание со студентами: определение сроков практики, инструктаж по технике безопасности. Распределение студентов по местам практики. Ознакомление студентов с требованиями, предъявляемые к оформлению документации. | Заполненное индивидуальное задание на практику [Приложение 3] |

| | | | |
|---|--|---|---|
| 3 | Ознакомительный этап практики 1 день | Изучение техники безопасности предприятия. Изучение инструктивных и методических материалов. Экскурсия по гостиничному предприятию. Знакомство с должностными обязанностями, с руководством подразделения и коллективом структуры, где проходит практика. | Дневник студента [Приложение 4] |
| 4 | Производственный этап практики 9 дней | Приобретение практических навыков работы в гостинице, в соответствии с занимаемой должностью | Дневник студента [Приложение 4] |
| 5 | Итоговый этап практики | Систематизация собранного материала во время прохождения учебной практики, согласно требованиям и структуре отчета. Подготовка отчета – защита практики | Письменный отчет. Презентация по отчету. Защита практики |

1. Собеседование с руководителем практики от предприятия.

Вопросы, задаваемые на собеседовании:

- Что Вас привлекает в гостиничном бизнесе? Почему для работы выбрали данную сферу деятельности?
- Чему Вы хотели бы научиться во время практики?
- Расскажите про гостиничный бизнес, какие службы функционируют в гостинице?
- В какой службе хотели бы работать? Почему?
- Какой уровень английского языка у Вас? Расскажите что-нибудь на английском языке.
- Через 10 лет, какую должность Вы хотели бы занимать в гостинице?

2. Заполненное индивидуальное задание на практику.

В индивидуальном задании ставится цель работы – практики в данном средстве размещения. Перечисляются задачи, которые необходимо решить для достижения поставленной цели практики.

3. Дневник студента (Ознакомительный этап практики).

Ознакомительный этап практики занимает 1 день. В дневнике практики необходимо заполнить первый рабочий день на предприятии. Руководитель практики от организации визирует запись студента в дневнике практики.

4. Дневник студента (Производственный этап практик).

Производственный этап практики занимает 9 дней. Дневник практики должен заполняться студентами каждый день, отображая функциональные обязанности, которые студент выполнял на предприятии. Руководитель практики от организации визирует запись студента в дневнике практики.

5. Письменный отчет. Презентация по отчету.

6. Требования к отчету.

А. Требования к написанию отчета по практике

Объем отчета по практике должен составлять 15 - 17 страниц и предоставляется в печатном виде в день защиты практики. Шрифт Times New Roman, 14.

Отчет по учебной практике должен содержать следующую информацию:

Введение (актуальность, цель, задачи, объект, предмет)

Глава 1. Общая характеристика гостиничного предприятия «Название»

- общая характеристика организации и анализ деятельности.
- организационная структура и основные службы гостиничного предприятия;
- характеристика основных и дополнительных услуг;
- сегмент гостей гостиничного предприятия;
- изучение конкурентов;
- методы ценообразования, используемые на предприятии и ценовая политика предприятия, используемые виды скидок;

- анализ структуры продаж в зависимости от каналов сбыта;
- Характеристика маркетинговой деятельности и рекламной деятельности предприятия туриндустрии;
- Характеристика фирменного стиля и корпоративной культуры предприятия туриндустрии;

Вывод по первой главе.

Глава 2. Практика на предприятии гостиничного хозяйства «Название»

Описать процесс работы в отделе, где проходила практика. Выполняемые должностные обязанности. Выявить недочеты в функционировании отдела, на взгляд студента - практиканта, и предложить пути решения выявленных проблем. Дать оценку практике. Выявить какие сложности возникли во время практики, и что помогло во время прохождения практики.

Вывод по второй главе.

Заключение

Библиографический список

В. Структура презентации для защиты практики:

- 1 слайд – титульный лист.
- 2 слайд – цель и задачи практики.
- 3 слайд – объект и предмет практики.
- 4 – 9 слайды – обзор главы 1.
- 10-13 – слайды – обзор главы 2.
- 14 слайды – заключение
- 15 слайд – спасибо за внимание.

Формами отчетности практики являются следующие документы:

- Заявление о прохождении практики [Приложение 6]
- Договор/ гарантийное письмо; [Приложение 1 и 2]
- Индивидуальное задание; [Приложение 3]
- Направление на практику [Приложение 5];
- Дневник студента; [Приложение 4]

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе проведения практики и описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования

| Этап освоения компетенции | Планируемые результаты обучения | Критерии оценивания результатов обучения | | | |
|--|---------------------------------|--|--|--|---|
| | | Неудовлетворительно | Удовлетворительно | Хорошо | Отлично |
| Базовый уровень (этап) Способностью организовывать работу исполн | Владеть: ОПК-2-Б-В1 | Не владеет навыками по проектированию организационной структуры гостиничного предприятия | Частично владеет навыками по проектированию организационной структуры гостиничного предприятия | Хорошо владеет навыками по проектированию организационной структуры гостиничного предприятия | Отлично владеет навыками по проектированию организационной структуры гостиничного предприятия |
| | ОПК-2-Б-В2 | Не владеет навыками по оказанию услуг в гостинице | Частично владеет навыками по оказанию услуг в гостинице | Хорошо владеет навыками по оказанию услуг в гостинице | Отлично владеет навыками по оказанию услуг в гостинице |

| | | | | | |
|--|---------------------------------|---|---|---|--|
| ителей (ОПК-2-Б) | Уметь: ОПК-2-Б-У1 | Не умеет определять тип организационной структуры гостиничного предприятия | Частично умеет определять тип организационной структуры гостиничного предприятия | Хорошо умеет определять тип организационной структуры гостиничного предприятия | Отлично умеет определять тип организационной структуры гостиничного предприятия |
| | ОПК-2-Б-У2 | Не умеет составлять алгоритм работы гостиничного отдела | Частично умеет составлять алгоритм работы гостиничного отдела | Хорошо умеет составлять алгоритм работы гостиничного отдела | Отлично умеет составлять алгоритм работы гостиничного отдела |
| | Знать: ОПК-2-Б-31 | Не знает организационную структуру гостиничного предприятия | Частично знает организационную структуру гостиничного предприятия | Хорошо знает организационную структуру гостиничного предприятия | Отлично знает организационную структуру гостиничного предприятия |
| | ОПК-2-Б-32 | Не знает технологический процесс работы гостиничного отдела | Частично знает технологический процесс работы гостиничного отдела | Хорошо знает технологический процесс работы гостиничного отдела | Отлично знает технологический процесс работы гостиничного отдела |
| Повышенный уровень (этап) Готовность организовать работу исполнителей (ОПК - 2-П) | Владеть: ОПК – 2-П-В1 | - не использует стандарты общения и взаимодействия в рамках функционирования службы приема и размещения | - частично использует стандарты общения и взаимодействия в рамках функционирования службы приема и размещения | Хорошо использует стандарты общения и взаимодействия в рамках функционирования службы приема и размещения | Отлично использует стандарты общения и взаимодействия в рамках функционирования службы приема и размещения |
| | ОПК-2-П-В2 | Не владеет навыками общения на английском языке | Частично владеет навыками общения на английском языке | Хорошо владеет навыками общения на английском языке | Отлично владеет навыками общения на английском языке |
| | Уметь: ОПК -2-П-У1 | - не умеет осуществлять взаимодействие в коллективе; | - частично умеет осуществлять взаимодействие в коллективе; | Хорошо умеет осуществлять взаимодействие в коллективе; | Отлично умеет осуществлять взаимодействие в коллективе; |
| | ОПК-2-П-У2 | Не умеет поддержать беседу с гостем на английском языке | Частично умеет поддержать беседу с гостем на английском языке | Хорошо умеет поддержать беседу с гостем на английском языке | Отлично умеет поддержать беседу с гостем на английском языке |
| | Знать: ОПК – 2-П-31 | - не знает основы делового этикета для взаимодействия с коллективом средства размещения | - частично знает основы делового этикета для взаимодействия с коллективом средства размещения | Хорошо знает основы делового этикета для взаимодействия с коллективом средства размещения | Отлично знает основы делового этикета для взаимодействия с коллективом средства размещения |
| | ОПК -2-П-32 | Не знает стандартные фразы на английском языке | Частично знает стандартные фразы на английском языке | Хорошо знает стандартные фразы на английском языке | Отлично знает стандартные фразы на английском языке |

| Этап (уровень) освоения компетенции | Планируемые результаты обучения | Критерии оценивания результатов обучения | | | |
|---|----------------------------------|--|---|--|---|
| | | Неудовлетворительно | Удовлетворительно | Хорошо | Отлично |
| <p>Базовый уровень (этап)</p> <p>Способность использовать современные научные принципы и методы исследования рынка гостиничных услуг (ПК - 9 –Б)</p> | Владеть: ПК -9 -Б – В1 | - не умеет создавать условия для повышения экономической эффективности предприятия | -частично владеет навыками по созданию условий для повышения экономической эффективности предприятия | - владеет навыками по созданию условий для повышения экономической эффективности предприятия | -великолепно владеет навыками по созданию условий для повышения экономической эффективности предприятия |
| | ПК -9 -Б –В2 | - не умеет проводить анализ предприятия в выборе концепции маркетинга | -частично умеет проводить анализ предприятия в выборе концепции маркетинга | - умеет проводить анализ предприятия в выборе концепции маркетинга | - великолепно умеет проводить анализ предприятия в выборе концепции маркетинга |
| | ПК -9 -Б –В3 | - не умеет определять функциональную структуру маркетингового управления | - частично владеет навыками по определению функциональной структуры маркетингового управления | - владеет навыками по определению функциональной структуры маркетингового управления | - великолепно владеет навыками по определению функциональной структуры маркетингового управления |
| | ПК -9 -Б –В4 | - не владеет навыками по классификации факторов маркетинга | -частично владеет навыками по классификации факторов маркетинга | - владеет навыками по классификации факторов маркетинга | - великолепно владеет навыками по классификации факторов маркетинга |
| | Уметь: - ПК - 9 -Б –У1 | - не умеет организовывать работу по обеспечению эффективных продаж | - частично умеет организовывать работу по обеспечению эффективных продаж | - умеет организовывать работу по обеспечению эффективных продаж | - великолепно умеет организовывать работу по обеспечению эффективных продаж |
| | ПК - 9 -Б –У2 | - не умеет использовать различные концепции маркетинга для управления предприятия | -частично умеет использовать различные концепции маркетинга для управления предприятия | - умеет использовать различные концепции маркетинга для управления предприятия | - великолепно умеет использовать различные концепции маркетинга для управления предприятия |
| | ПК - 9 -Б –У3 | -не умеет анализировать систему взаимодействия субъектов рынка при организации на предприятиях маркетингового управления | - частично умеет анализировать систему взаимодействия субъектов рынка при организации на предприятиях маркетингового управления | - умеет анализировать систему взаимодействия субъектов рынка при организации на предприятиях маркетингового управления | -великолепно умеет анализировать систему взаимодействия субъектов рынка при организации на предприятиях маркетингового управления |

| | | | | | |
|---|--------------------------------|--|---|--|--|
| | ПК - 9 -Б –У4 | - не умеет систематизировать данные для проведения маркетингового исследования | - частично умеет систематизировать данные для проведения маркетингового исследования | - умеет систематизировать данные для проведения маркетингового исследования | - великолепно умеет систематизировать данные для проведения маркетингового исследования |
| | Знать: ПК - 9 -Б –31 | - не знает содержание и сущность маркетинга | - частично знает содержание и сущность маркетинга | - знает содержание и сущность маркетинга | - великолепно знает содержание и сущность маркетинга |
| | ПК - 9 -Б –32 | - не знает эволюцию развития маркетинга | - частично знает эволюцию развития маркетинга | - знает эволюцию развития маркетинга; | - великолепно знает эволюцию развития маркетинга; |
| | ПК - 9 -Б –33 | - не знает маркетинговое управление | - частично знает маркетинговое управление | - знает маркетинговое управление | - великолепно знает маркетинговое управление |
| | ПК - 9 -Б –34 | - не знает структуру и общую характеристику у внешних и внутренних факторов маркетинга | -частично знает структуру и общую характеристику внешних и внутренних факторов маркетинга | -знает структуру и общую характеристику внешних и внутренних факторов маркетинга | -великолепно знает структуру и общую характеристику внешних и внутренних факторов маркетинга |
| Повышенный уровень (этап) Готовность использовать современные научные принципы и методы исследования рынка гостиничных услуг (ПК -9 –П) | Владеть: ПК-9 -П –В1 | - не владеет навыками изучения рынка гостиничного бизнеса и сегментов потребителей | -частично владеет навыками изучения рынка гостиничного бизнеса и сегментов потребителей | -владеет навыками изучения рынка гостиничного бизнеса и сегментов потребителей | -великолепно владеет навыками изучения рынка гостиничного бизнеса и сегментов потребителей |
| | ПК -9 -П –В2 | - не владеет навыками идентификации запросов сегментов потребителей | - частично владеет навыками идентификации запросов сегментов потребителей | - владеет навыками идентификации запросов сегментов потребителей | - великолепно владеет навыками идентификации запросов сегментов потребителей |
| | ПК-9-П–В3 | - не владеет навыками выделения критерий позиционирования товара/услуги | - частично владеет навыками выделения критерий позиционирования товара/услуги | - владеет навыками выделения критерий позиционирования товара/услуги | - великолепно владеет навыками выделения критерий позиционирования товара/услуги |
| | ПК -9 -П –В4 | - не владеет навыками систематизации материала в процессе сбора информации | - частично владеет навыками систематизации материала в процессе сбора информации | - владеет навыками систематизации материала в процессе сбора информации | - великолепно владеет навыками систематизации материала в процессе сбора информации |

| | | | | | |
|--|--------------------------------|---|---|--|--|
| | Уметь: ПК - 9 -П –У1 | - не умеет проводить SWOT – анализ | - частично умеет проводить SWOT –анализ | - умеет проводить SWOT – анализ | - великолепно умеет проводить SWOT – анализ |
| | ПК- 9 -П –У2 | - не умеет охарактеризовать значения критериев сегмента рынка | - частично умеет охарактеризовать значения критериев сегмента рынка | - умеет охарактеризовать значения критериев сегмента рынка | - великолепно умеет охарактеризовать значения критериев сегмента рынка |
| | ПК - 9 -П –У3 | - не умеет анализировать сильные стороны товара/услуги | -частично умеет анализировать сильные стороны товара/услуги | - умеет анализировать сильные стороны товара/услуги | - великолепно умеет анализировать сильные стороны товара/услуги |
| | ПК- 9 -П –У4 | - не умеет работать с большим объемом информации | - частично умеет работать с большим объемом информации | - умеет работать с большим объемом информации | - великолепно умеет работать с большим объемом информации |
| | Знать: ПК - 9 -П –31 | - не знает методологию маркетинговых исследований | - частично знает методологию маркетинговых исследований | - знает методологию маркетинговых исследований | -великолепно знает методологию маркетинговых исследований |
| | ПК - 9 -П –32 | - не знает критерии сегментирования рынка | - частично знает критерии сегментирования рынка | - знает критерии сегментирования рынка | - великолепно знает критерии сегментирования рынка |
| | ПК - 9 -П –33 | - не знает методику позиционирования товара/услуги | - частично знает методику позиционирования товара/услуги | - знает методику позиционирования товара/услуги | - великолепно знает методику позиционирования товара/услуги |
| | ПК - 9 -П –34 | -не знает классификацию маркетинговой информации | -частично знает классификацию маркетинговой информации | -знает классификацию маркетинговой информации | -великолепно знает классификацию информации |

7.4. Описание шкал оценивания

Учебным планом по практике предусмотрен экзамен. Оценка знаний, навыков, умений (владений) опыта деятельности осуществляется по четырехбалльной шкале оценивания – отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно.

7.4.2. Шкала оценивания уровня (этапа) сформированности компетенции:

Компетенция сформирована на базовом уровне:

на «отлично», если не менее 65% показателей оценены не ниже «отлично» на базовом и повышенном уровне, а остальные не ниже «хорошо».

на «хорошо», если не менее 65% показателей оценены не ниже «хорошо» на базовом и повышенном уровне, а остальные не ниже «удовлетворительно».

на «удовлетворительно», если не менее 65% показателей оценены не ниже «удовлетворительно» на базовом и повышенном уровне.

Компетенция сформирована на повышенном уровне:

на «отлично», если не менее 65% показателей оценены не ниже «отлично» на повышенном уровне, а остальные не ниже «хорошо» на повышенном и базовом уровне.

на «хорошо», если не менее 65% показателей оценены не ниже «хорошо» на повышенном уровне, а остальные не ниже «удовлетворительно» на базовом и повышенном уровне.

на «удовлетворительно», если не менее 65% показателей оценены не ниже «удовлетворительно» на повышенном уровне.

7.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе прохождения практики.

ОПК – 2 способностью организовывать работу исполнителей (2 з.е.)

| Этап (уровень) освоения компетенции | Планируемые результаты обучения | Критерии оценивания результатов обучения |
|--|--|--|
| Базовый уровень (этап) Способность организовывать работу исполнителей (ОПК -2 –Б) | Владеть: - навыками по проектированию организационной структуры гостиничного предприятия (ОПК-2-Б-В1) | Задание 7.3.1.2 (ОПК -2-Б-В1) Задание 7.3.1.1 (ОПК -2-Б-В1) |
| | -навыками по оказанию услуг в гостинице (ОПК-2-Б-В2) | Задание 7.3.2.2 (ОПК -2-Б-В2) Задание 7.3.2.1 (ОПК -2-Б-В2) |
| | Уметь: - определять тип организационной структуры гостиничного предприятия (ОПК-2-Б-У1) | Задание 7.2.1.2 (ОПК -2-Б-У1) Задание 7.2.1.1 (ОПК -2-Б-У1) |
| | - составлять алгоритм работы гостиничного отдела (ОПК-2-Б-У2) | Задание 7.2.2.1 (ОПК -2-Б-У2) Задание 7.2.2.2 (ОПК -2-Б-У2) |
| | Знать: - организационную структуру гостиничного предприятия (ОПК-2-Б-31) | Задание 7.1.1.2 (ОПК -2-Б-31) Задание 7.1.1.1 (ОПК -2-Б-31) |
| | -технологический процесс работы гостиничного отдела (ОПК-2-Б-32) | Задание 7.1.2.2 (ОПК -2-Б-32) Задание 7.1.2.1 (ОПК -2-Б-32) |
| | Владеть: - стандартами общения и взаимодействия в рамках функционирования службы приема и размещения. (ОПК – 2-П-В1) | Задание 7.3.1.2 (ОПК -2-П-В1) Задание 7.3.1.1 (ОПК -2-П-В1) |
| | -владеть навыкам общения на английском языке (ОПК-2-П-В2) | Задание 7.3.2.2 (ОПК -2-П-В2) Задание 7.3.2.1 (ОПК -2-П-В2) |
| | Уметь: - Осуществлять взаимодействие в коллективе (ОПК -2-П-У1) | Задание 7.2.1.2 (ОПК -2-П-У1) Задание 7.2.1.1 (ОПК -2-П-У1) |
| | уметь поддерживать беседу с гостем на английском языке (ОПК-2-П-У2) | Задание 7.2.2.2 (ОПК -2-П-У2) Задание 7.2.2.1 (ОПК -2-П-У2) |
| | Знать: - основы делового этикета для взаимодействия с коллективом средства размещения (ОПК – 2-П-31) | Задание 7.1.1.2 (ОПК -2-П-31) Задание 7.1.1.1 (ОПК -2-П-31) |

| | | |
|--|---|--|
| | -стандартные фразы на английском языке (ОПК - 2 –П–32) | Задание 7.1.2.2 (ОПК -2-П-32) Задание 7.1.2.1 (ОПК -2-П-32) |
|--|---|--|

7.1. Задания для приобретения, закрепления и углубления знаний:

Задание 7.1.1.1 (ОПК -2-Б-31)

Дайте определение понятию «организационная структура управления предприятием»

Задание 7.1.1.2 (ОПК -2-Б-31)

Перечислите виды организационных структур управления

Задание 7.1.2.1 (ОПК -2-Б-32)

Дайте определение понятию «технологический процесс»

Задание 7.1.2.2 (ОПК -2-Б-32)

Почему необходимо знать технологический процесс работы гостиничного предприятия

Задание 7.1.1.1 (ОПК -2-П-31)

Дайте определение «деловой этикет» и выделите его значимость

Задание 7.1.1.2 (ОПК -2-П-31)

Перечислите основы и правила делового этикета

Задание 7.1.2.1 (ОПК -2-П-32)

Что такое «стандартная фраза» в гостиничном бизнесе

Задание 7.1.2.2 (ОПК -2-П-32)

Как звучит формулировка «стандартной фразы»

7.2. Задания, направленные на формирование профессиональных умений

Задание 7.2.1.1 (ОПК -2-Б-У1)

Какой тип организационной структуры используется в Вашей гостинице

Задание 7.2.1.2 (ОПК -2-Б-У1)

Какой тип организационной структуры используется в гостиницах 2* или в мини-отелях?

Задание 7.2.2.1 (ОПК -2-Б-У2)

Напишите алгоритм работы службы приема и размещения

Задание 7.2.2.2 (ОПК -2-Б-У2)

Напишите алгоритм работы службы номерного фонда/службы питания

Задание 7.2.1.1 (ОПК -2-П-У1)

Сформулируйте правила взаимодействия в коллективе

Задание 7.2.1.2 (ОПК -2-П-У1)

Разработайте программу мероприятия «День признательности сотрудников»

Задание 7.2.2.1 (ОПК -2-П-У2)

Сделайте перевод текста на русский язык

Задание 7.2.2.2 (ОПК -2-П-У2)

Сделайте перевод текст на английский язык

7.3. Задания, направленные на формирование профессиональных навыков и владений

Задание 7.3.1.1 (ОПК -2-Б-В1)

Разработайте организационную структуру для курортного отеля

Задание 7.3.1.2 (ОПК -2-Б-В1)

Разработайте организационную структуру для хостела

Задание 7.3.2.1 (ОПК -2-Б-В2)

Перечислите сложные моменты, встречающиеся в период практики

Задание 7.3.2.2 (ОПК -2-Б-В2)

Какие были жалобы от гостей на вашу работу

Задание 7.3.1.1 (ОПК -2-П-В1)

Проведите тренинг по взаимодействию в коллективе

Задание 7.3.1.2 (ОПК -2-П-В1)

Оцените сотрудника на соблюдение стандарт общения в рамках функционирования службы приема и размещения

Задание 7.3.2.1 (ОПК -2-П-В2)

Расскажите на английском языке преимущества вашей работы

Задание 7.3.2.2 (ОПК -2-П-В2)

Расскажите на английском языке недостатки вашей работы

ПК – 9 - способностью использовать современные научные принципы и методы исследования рынка гостиничных услуг

| <i>№</i> | <i>Формируемая компетенция</i> | <i>Показатели сформированности компетенции</i> | <i>ФОС текущего контроля</i> |
|----------|---------------------------------------|---|--|
| 1. | Базовый уровень (этап) Способность | Владеть: - повышения экономической эффективности предприятия; (ПК -9 -Б – В1) | Задание 7.3.1.2 (ПК -9-Б-В1) Задание 7.3.1.1 (ПК -9-Б-В1) |

| | | | |
|-----|---|---|--|
| 2. | использовать современные научные принципы и методы исследования рынка гостиничных услуг (ПК - 9 -Б) | - навыками проведения анализа предприятия в выборе концепции маркетинга; (ПК -9 -Б –В2) | Задание 7.3.2.2 (ПК -9-Б-В2) Задание 7.3.2.1 (ПК -9-Б-В2) |
| 3. | | - определения функциональной структуры маркетингового управления; (ПК -9 -Б –В3) | Задание 7.3.3.2 (ПК -9-Б-В3) Задание 7.3.3.1 (ПК -9-Б-В3) |
| 4. | | - классификации факторов маркетинга; (ПК -9 -Б –В4) | Задание 7.3.4.2 (ПК -9-Б-В4) Задание 7.3.4.1 (ПК -9-Б-В4) |
| 5. | | Уметь: - организовывать работу по обеспечению эффективных продаж; (ПК - 9 -Б –У1) | Задание 7.2.1.1 (ПК-9-Б-У1) Задание 7.2.1.2 (ПК-9-Б-У1) |
| 6. | | - уметь использовать различные концепции маркетинга для управления предприятия; (ПК - 9 -Б –У2) | Задание 7.2.2.1 (ПК-9-Б-У2) Задание 7.2.2.2 (ПК-9-Б-У2) |
| 7. | | - анализировать систему взаимодействия субъектов рынка при организации на предприятиях маркетингового управления (ПК - 9 -Б –У3) | Задание 7.2.3.1 (ПК-9-Б-У3) Задание 7.2.3.2 (ПК-9-Б-У3) |
| 8. | | - систематизировать данные для проведения маркетингового исследования; (ПК - 9 -Б –У4) | Задание 7.2.4.1 (ПК-9-Б-У4) Задание 7.2.4.2 (ПК-9-Б-У4) |
| 9. | | Знать: - содержание и сущность маркетинга; (ПК - 9 -Б –31) | Задание 7.1.1.1 (ПК-9-Б-31) Задание 7.1.1.2 (ПК-9-Б-31) |
| 10. | | -эволюцию развития маркетинга (ПК - 9 -Б –32) | Задание 7.1.2.1 (ПК-9-Б-32) Задание 7.1.2.2 (ПК-9-Б-32) |
| 11. | | - маркетинговое управление; (ПК - 9 -Б –33) | Задание 7.1.3.1 (ПК-9-Б-33) Задание 7.1.3.2 (ПК-9-Б-33) |
| 12. | | - структуру и общую характеристику внешних и внутренних факторов маркетинга; (ПК - 9 -Б –34) | Задание 6.1.4.1 (ПК-9-Б-34) Задание 6.1.4.2 (ПК-9-Б-34) |
| 13. | | Повышенный уровень (этап) Готовность использовать современные научные принципы и методы исследования рынка гостиничных услуг (ПК -9 -П) | Владеть: - анализа рынка и конкурентов, анализ гостиничного предприятия, анализ сегментов потребителей; (ПК-9 -П –В1); |
| 14. | - идентификация запросов сегментов (потребителей) (ПК -9 -П –В2) | | Задание 7.3.2.2 (ПК -9-П-В2) Задание 7.3.2.1 (ПК -9-П-В2) |
| 15. | - выделять критерии позиционирования товара/услуги; (ПК-9-П-В3); | | Задание 7.3.3.2 (ПК -9-П-В3) Задание 7.3.3.1 (ПК -9-П-В3) |
| 16. | - Систематизации полученного материала в процессе сбора информации; (ПК -9 -П –В4) | | Задание 7.3.4.2 (ПК -9-П-В4) Задание 7.3.4.1 (ПК -9-П-В4) |
| 17. | Уметь: - проводить SWOT - анализ (ПК - 9 -П –У1) | | Задание 7.2.1.1 (ПК-9-П-У1) Задание 7.2.1.2 (ПК-9-П-У1) |
| 18. | - охарактеризовать значения критериев сегментирования рынка (ПК - 9 -П –У2) | | Задание 7.2.2.1 (ПК-9-П-У2) Задание 7.2.2.2 (ПК-9-П-У2) |
| 19. | - анализировать сильные стороны товара/ услуги (ПК - 9 -П –У3); | | Задание 7.2.3.1 (ПК-9-П-У3) Задание 7.2.3.2 (ПК-9-П-У3) |
| 20. | - работать с большим объемом информации (ПК- 9 -П –У4) | | Задание 7.2.4.1 (ПК-9-П-У4) Задание 7.2.4.2 (ПК-9-П-У4) |
| 21. | Знать: - методологию маркетинговых исследований (ПК - 9 -П –31) | | Задание 7.1.1.1 (ПК-9-П-31) Задание 7.1.1.1 (ПК-9-П-31) |
| 22. | - критерии сегментирования рынка (ПК - 9 -П –32) | | Задание 7.1.2.1 (ПК-9-П-32) Задание 7.1.2.2 (ПК-9-П-32) |
| 23. | - методику позиционирования товара /услуги (ПК - 9 -П –33) | | Задание 7.1.3.1 (ПК-9-П-33) Задание 7.1.3.2 (ПК-9-П-33) |
| 24. | - классификацию маркетинговой информации (ПК - 9 -П –34) | | Задание 7.1.4.1 (ПК-9-П-34) Задание 7.1.4.2 (ПК-9-П-34) |

7.1. Задания для приобретения, закрепления и углубления знаний:

Задание 7.1.1.1 (ПК-9-Б-31)

Дайте трактовку определению «маркетинг»

Задание 7.1.1.2 (ПК-9-Б-31)

Расскажите содержание и значимость изучения основ маркетинга

Задание 7.1.2.1 (ПК-9-Б-32)

Перечислите основные этапы развития маркетинга

Задание 7.1.2.2 (ПК-9-Б-32)

Дайте описание и выделите особенности каждого этапа развития маркетинга

Задание 7.1.3.1 (ПК-9-Б-33)

Что такое «маркетинговое управление»

Задание 7.1.3.2 (ПК-9-Б-33)

Какие особенности у маркетингового управления

Задание 7.1.4.1 (ПК-9-Б-34)

Дайте характеристику внешним факторам маркетинга

Задание 7.1.4.2 (ПК-9-Б-34)

Дай характеристику внутренним факторам маркетинга

Задание 7.1.1.1 (ПК-9-П-31)

Дайте определению понятию «методология»

Задание 7.1.1.1 (ПК-9-П-31)

Выделите теоретические аспекты методологию маркетинговых исследований

Задание 7.1.2.1 (ПК-9-П-32)

Дайте определение понятию «сегментация»

Задание 7.1.2.2 (ПК-9-П-32)

Выделите основные критерии сегментирования рынка

Задание 7.1.3.1 (ПК-9-П-33)

Дайте определение понятию «позиционирование»

Задание 7.1.3.2 (ПК-9-П-33)

Определите методику позиционирования товаров/услуг

Задание 7.1.4.1 (ПК-9-П-34)

Аргументируйте значимость и достоверность маркетинговой информации

Задание 7.1.4.2 (ПК-9-П-34)

Выделите виды маркетинговой информации

6.2. Задания, направленные на формирование профессиональных умений**Задание 7.2.1.1 (ПК-9-Б-У1)**

Разработайте план продаж на месяц для гостиничного предприятия

Задание 7.2.1.2 (ПК-9-Б-У1)

Разработайте план продаж на год для гостиничного предприятия и обеспечить его выполнение

Задание 7.2.2.1 (ПК-9-Б-У2)

Выберите концепцию маркетинга и приведите аргументы данного выбора

Задание 7.2.2.2 (ПК-9-Б-У2)

Разработайте конкретные мероприятия согласно выбранной концепции для решения поставленных задач

Задание 7.2.3.1 (ПК-9-Б-У3)

Проанализируйте организационную структуру отдела маркетинга

Задание 7.2.3.2 (ПК-9-Б-У3)

Проведите анализ взаимодействия субъектов рынка при организации на предприятиях маркетингового управления

Задание 7.2.4.1 (ПК-9-Б-У4)

Проведите маркетинговое исследование средств размещений различной категорийности и систематизируйте информацию

Задание 7.2.4.2 (ПК-9-Б-У4)

Проведите маркетинговое исследование в ресторанном бизнесе и систематизируйте информацию

Задание 7.2.1.1 (ПК-9-П-У1)

Сделайте SWOT – анализ гостиничного предприятия

Задание 7.2.1.2 (ПК-9-П-У1)

Сделайте SWOT – анализ ресторанного предприятия

Задание 7.2.2.1 (ПК-9-П-У2)

Определите портрет гостей гостиничного предприятия 5*\4*\3*

Задание 7.2.2.2 (ПК-9-П-У2)

Определите портрет гостей ресторана\кафе\бара

Задание 7.2.3.1 (ПК-9-П-У3)

Выделите сильные и слабые стороны гостиничного предприятия

Задание 7.2.3.2 (ПК-9-П-У3)

Выделите сильные и слабые стороны предприятия общественного питания

Задание 7.2.4.1 (ПК-9-П-У4)

Изучите новости и события на портал гостиничного бизнеса

Задание 7.2.4.2 (ПК-9-П-У4)

Изучите новости и события на портал ресторанного бизнеса

6.3. Задания, направленные на формирование профессиональных навыков и владений**Задание 7.3.1.1 (ПК -9-Б-В1)**

Рассчитайте увеличение дохода гостиничного предприятия после проведения маркетинговых мероприятий

Задание 7.3.1.2 (ПК -9-Б-В1)

Рассчитайте увеличение дохода предприятий общественного питания после проведения маркетинговых мероприятий

Задание 7.3.2.1 (ПК -9-Б-В2)

Приведите аргументы по выбору концепции маркетинга

Задание 7.3.2.2 (ПК -9-Б-В2)

Дайте сравнительную характеристику и выделите преимущества каждой концепции

Задание 7.3.3.1 (ПК -9-Б-В3)

Составьте организационную структуру маркетингового управления

Задание 7.3.3.2 (ПК -9-Б-В3)

Распишите должностные обязанности сотрудников службы маркетинга

Задание 7.3.4.1 (ПК -9-Б-В4)

Определите внешние факторы маркетинга, тормозящие развитие компании

Задание 7.3.4.2 (ПК -9-Б-В4)

Определите внутренние факторы маркетинга, тормозящие развитие компании

Задание 7.3.1.1 (ПК -9-П-В1)

Проведите анализ конкурентов гостиничного предприятия

Задание 7.3.1.2 (ПК -9-П-В1)

Проведите анализ сегментов потребителей различных гостиничных предприятий

Задание 7.3.2.1 (ПК -9-П-В2)

Изучите потребности сегментов гостиничных предприятий

Задание 7.3.2.2 (ПК -9-П-В2)

Изучите потребности сегментов предприятий общественного питания

Задание 7.3.3.1 (ПК -9-П-В3)

Выделите критерии позиционирования различных средств размещения

Задание 7.3.3.2 (ПК -9-П-В3)

Выделите критерии позиционирования различных предприятий общественного питания

Задание 7.3.4.1 (ПК -9-П-В4)

Систематизируйте информация гостиничных порталов

Задание 7.3.4.2 (ПК -9-П-В4)

Систематизируйте информацию ресторанных порталов

7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

В процессе прохождения практики контролируются и оцениваются уровень сформированности показателей профессиональной компетенции (ОПК-2,ПК-9), а также полнота и качество представленных отчетных документов.

Промежуточная аттестация по дисциплине проходит в форме защиты отчета о прохождении практики (дифференцированного зачета).

Защита практики (дифференцированный зачет) проводится согласно расписанию зачетно-экзаменационной сессии.

К промежуточной аттестации не допускаются обучающиеся, не сдавшие отчет о прохождении практики. При защите практики все обучающиеся размещаются в аудитории. В ходе защиты преподаватель и присутствующие в аудитории обучающиеся могут задавать уточняющие и дополнительные вопросы.

Защита практики включает в себя:

- доклад обучающегося о прохождении практики;
- анализ выполнения индивидуальных заданий на практику и анализа и оценки действий обучающегося в ходе практики;
- ответы обучающегося на вопросы руководителя практики от образовательной организации и других обучающихся. В зависимости от результатов защиты руководителя

практики от образовательной организации выставляет обучающемуся оценку в соответствии со следующими критериями:

| Оценка | Характеристики ответа обучающегося на базовом уровне | Характеристики ответа обучающегося на повышенном уровне |
|---------------------|---|--|
| Отлично | - даны исчерпывающие и обоснованные ответы на все поставленные вопросы, - правильно решены и выполнены все практические задачи и упражнения | - даны исчерпывающие и обоснованные ответы на все поставленные вопросы, при ответах выделялось главное, все теоретические положения умело увязывались с требованиями руководящих документов; ответы были четкими и краткими, излагались логически последовательно; самостоятельно анализировались факты, события, явления, процессы профессиональной деятельности. - правильно решены и выполнены все практические задачи и упражнения. |
| Хорошо | - даны полные, достаточно обоснованные ответы на поставленные вопросы, при ответах не всегда выделялось главное; - правильно решены и выполнены более 75% практических задач и упражнений. | - даны полные, достаточно обоснованные ответы на поставленные вопросы, при ответах не всегда выделялось главное, отдельные положения недостаточно увязывались с требованиями руководящих документов, ответы в основном были краткими, но не всегда четкими. - правильно решены и выполнены более 75% практических задач и упражнений, но не всегда использовались рациональные методики расчётов. |
| Удовлетворительно | - даны в основном правильные ответы на все поставленные вопросы, но без должной глубины и обоснования; - правильно решены и выполнены не менее половины практических задач и упражнений | - даны в основном правильные ответы на все поставленные вопросы, но без должной глубины и обоснования, на уточняющие вопросы даны правильные ответы; при ответах не выделялось главное; ответы были многословными, нечеткими и без должной логической последовательности; на отдельные дополнительные вопросы не даны положительные ответы; - правильно решены и выполнены не менее половины практических задач и упражнений. |
| Неудовлетворительно | не выполнены требования, предъявляемые к знаниям, оцениваемым «удовлетворительно». | не выполнены требования, предъявляемые к знаниям, оцениваемым удовлетворительно. |

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы и интернет - ресурсы

| Литература | | Наличие в iprbooks | Наличие в библиотеке (кол-во экз) |
|---|---|--------------------|-----------------------------------|
| <u>Основная литература</u> | | | |
| 1. | Руденко Л.Л. Сервисная деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Руденко Л.Л.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2012.— 208 с. | + | |
| 2. | Романович Ж.А. Сервисная деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Романович Ж.А., Калачев С.Л.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 284 с. | + | |
| <u>Дополнительная литература</u> | | | |
| 1. | Аванесова Г.А. Сервисная деятельность: Историческая и современная практика, предпринимательство, менеджмент. Учеб.пособ. Для студ. Вузов. Рек. УМО по образ.в обл.сервиса в кач.учеб.пособ.для студ.вузов. -М. Аспект Пресс,2007. -318 с. | | 25 |
| 2. | Коноплева Н.А. Сервисология (человек и его потребности) : Учеб.пособ. Рек.Редакц.-издат.советом. -М., Флинта: МПСИ, 2008. -248 с. | | 31 |

| | | | |
|--|---|---|------------|
| | <p><u>Основная литература</u></p> <p>1. Руденко Л.Л. Технологии гостиничной деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Руденко Л.Л., Овчаренко Н.П., Косолапов А.Б.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2014.— 176 с.</p> <p>2. Медлик С. Гостиничный бизнес [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям сервиса (230000)/ Медлик С., Инграм Х.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 240 с</p> <p><u>Дополнительная литература</u></p> <p>Прончева О.К. Специализированные средства размещения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Прончева О.К.— Электрон. текстовые данные.— Омск: Омский государственный институт сервиса, 2013.— 96 с.</p> | + | |
| | <p><u>Основная литература</u></p> <p>1. Медлик С. Гостиничный бизнес [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям сервиса (230000)/ Медлик С., Инграм Х.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 240 с.—</p> <p>2. Гаврилова С.В. Организация туристического и гостиничного бизнеса [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Гаврилова С.В., Томская А.Г., Дмитриев А.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Евразийский открытый институт, 2011.— 358с</p> | + | |
| | <p><u>Дополнительная литература</u></p> <p>1. Брашнов Д.Г. Гостиничный сервис и туризм. Учеб.пособ. Рек. УМО. - М.:Альфа-М6 ИНФРА=М,2012. -224 с.</p> <p>2. Ляпина И.Ю. Организация и технология гостиничного обслуживания. Доп.Мир.образ.РФ в кач.учеб.пособ.для студ.учреждений среднего проф.образ. - 5-е изд.испр.и доп. -М. 'Академия',2007. -208 с.</p> | | 5 42 |
| | <p><u>Основная литература</u></p> <p>1. Кобяк М.В., Скобкин С.С. Управление качеством гостиниц. Учеб.пособ. Рек.УМО. -М.: Магистр, 2011. -511 с.</p> <p>2. Богалдин-Малых В.В. Маркетинг и управление в сфере туризма и социально-культурного сервиса: туристические, гостинично-ресторанные и развлекательные комплексы. Учеб.пособ. Рек. Редакц.-издат.Советом Российской академ.образ.к использ.в кач.учебно-метод.пособ. -М. МПСИ; Воронеж:НПО "МОДЭК",2004 -560 с</p> | | 30 55 |
| | <p><u>Дополнительная литература</u></p> <p>1. Розанова Т.П. Маркетинг услуг гостеприимства и туризма [Электронный ресурс]: практикум/ Розанова Т.П., Муртузалиева Т.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 132 с.</p> <p>2. Безрутченко Ю.В. Маркетинг в социально-культурном сервисе и туризме [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Безрутченко Ю.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2012.— 233 с.</p> | + | |
| | <p><u>Основная литература</u></p> <p>1. Уокер Дж. Введение в гостеприимство. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.</p> <p>2. Клепцова О.И. Мировое гостиничное хозяйство [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Клепцова О.И.— Электрон. текстовые данные.— Омск: Омский государственный институт сервиса, 2012.— 106 с.</p> | + | |
| | <p><u>Дополнительная литература</u></p> <p>1. Зорин И.В. Феноменология путешествий. Часть 3. М.: РМАТ, 2010</p> <p>2. Прончева О.К. Специализированные средства размещения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Прончева О.К.— Электрон. текстовые данные.— Омск: Омский государственный институт сервиса, 2013.— 96 с.</p> | + | |
| | <p><u>Основная литература</u></p> <p>1. Черевичко Т.В. Экономика туризма. -М: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К2, 2010.-264 с.</p> <p>2. Боголюбов В.С., Орловская В.П. Экономика туризма. Учеб.пособ. Доп. УМО по образ.в области произв. Менеджмента в кач.учебника для студ. -М.: "Академия", 2005. -192 с.</p> | | 190 100 |
| | <p><u>Дополнительная литература</u></p> <p>1. Морозов М.А. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме. Модули 1, 2.-М., РосНОУ, 2007.</p> | | 100 |

| Основная литература | | |
|---|---|----|
| 1. Ляпина И.Ю. Организация и технология гостиничного обслуживания. Доп.Мир.образ.РФ в кач.учеб.пособ.для студ.учреждений среднего проф.образ. - 5-е изд.испр.и доп. -М. 'Академия',2007. -208 с. | | 42 |
| 2. Тимохина Т.Л. Организация административно-хозяйственной службы гостиницы. Учеб.пособ. Рек. В кач.учеб.пособ.для студентов. -М. ИД "ФОРУМ".ИНФРА-М,2008. -256с.ил. | | 40 |
| 3. Тимохина Т.Л. Организация приема и обслуживания туристов. Учеб.пособ. -3-е изд.,перераб.и доп. -М. ИД "Форум",ИНФРА-М,2010. -352 с.ил. | + | |
| 4. Овчаренко Н.П. Организация гостиничного дела [Электронный ресурс]: учебное пособие для бакалавров/ Овчаренко Н.П., Руденко Л.Л., Барашок И.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2015.— 204 с. | | 10 |
| 5. Прончева О.К. Технологии продажи в гостиничном деле и туризме [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Прончева О.К.— Электрон. текстовые данные.— Омск: Омский государственный институт сервиса, 2012.— 82 с. | + | |
| 6. Кусков А.С. Гостиничное дело [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кусков А.С.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2010.— 328 с.— | + | |
| 7. Чумиков А.Н. Реклама и связи с общественностью. Имидж, репутация, бренд [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Чумиков А.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Аспект Пресс, 2012.— 159 с. | + | |
| 8. Годин А.М. Брендинг [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Годин А.М.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 186 с | + | |
| Дополнительная литература | | |
| 1. Балашова Е.А. Гостиничный бизнес. Как достичь безупречного сервиса. -М. ООО "Вершина",2005. -176 с. | | 20 |
| 2. Гурьянова Ф.А. Информационные технологии обслуживания туристов [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Гурьянова Ф.А., Зуева Л.А., Родигин Л.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Российская международная академия туризма, Советский спорт, 2010.— 136 с. | + | |
| 3. Турковский М. Маркетинг гостиничных услуг [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие/ Турковский М.— Электрон. текстовые данные.— М.: Финансы и статистика, 2014.— 296 с. | + | |
| 4. Тультаев Т.А. Маркетинг гостеприимства [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Тультаев Т.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Евразийский открытый институт, 2011.— 296 | + | |

В) Интернет – ресурсы

1. Для профессионалов индустрии гостеприимства.

URL: <http://www.hospitality.ru>

2. Журнал «Пять звезд». Гостиничный бизнес.

URL: <http://5stars-mag.ru/about/>

3. Журнал «Отель». URL: <http://www.hotelmagazine.ru/>

4. Портал гостиничного бизнеса. URL: <http://www.hotelline.ru/>

5. Нормативно – правовой документ «Порядок классификации объектов туристской индустрии, включающих гостиницы и иные средства размещения, горнолыжные трассы, пляжи» Приказ Министерства спорта, туризма и молодежной политики РФ от 25 января 2011 г. № 35 " URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/55070681/#ixzz37iDW20I3>

6. Нормативно – правовой документ «Правила предоставления гостиничных услуг в РФ».

9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса

Во время практики студенты пользуются следующими информационными технологиями:

- Компьютер;
- Телефоны;

- Электронная почта (Mail. Outlook)
- Поисковые системы (Booking. Com. Островок, tripadvisor)
- Гостиничные программы управления гостиничным предприятием (Opera, Libra, Fideleo).

10. Материально – техническая база предприятий гостиничного хозяйства необходимая для проведения учебной практики

Требования к рабочему месту студента прописаны в документе "Об утверждении порядка классификации объектов туристской индустрии, включающих гостиницы и иные средства размещения, горнолыжные трассы, пляжи".

11. ОБУЧЕНИЕ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Прохождение практики с ограниченными возможностями здоровья осуществляется в соответствии с Приказом Министерства образования и науки РФ от 09 ноября 2015 года №1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», «Методические рекомендации по организации образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными физическими возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащённости образовательного процесса» Министерства образования и науки РФ от 08.04. 2014 №АК-44\05 вн, «Положением о порядке обучения студентов-инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья», утвержденным приказом ректора от 06 ноября 2015 №60\о, «Положением о службе инклюзивного образования и психологической помощи» АНО ВО «Российский новый университет» от 20 мая 2016 года №187\о.

Предоставление специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, подбор и разработка учебных материалов для обучающихся с о ограниченными возможностями здоровья производится преподавателями с учетом их индивидуальных психофизических особенностей и специфики приема-передачи учебной информации.

С обучающимися по индивидуальному плану и индивидуальному графику проводятся индивидуальные задания и консультации.

Договор №
об организации и проведении практик

г. Москва

«__» _____ 201__ г.

(полное наименование предприятия (организации))
именуемое в дальнейшем «Организация», в лице _____,
(должность)
_____, действующего на основании _____, с
(фамилия и инициалы) (Устава, доверенности № _____ дата)

Одной стороны, и Автономная некоммерческая организация высшего образования «Российский новый университет», именуемая в дальнейшем «Университет», в лице проректора по учебной работе Шабанова Г.А., действующего на основании доверенности № 194 от 26 октября 2016 года, с другой стороны, в дальнейшем именуемые «Стороны», заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1. В соответствии с настоящим Договором Стороны осуществляют взаимодействие по вопросам прохождения учебной, производственной, в том числе преддипломной, практик студентами Университета, обучающихся по следующим направлениям (специальностям) среднего профессионального и высшего образования:

(код, наименование направления (специальности) подготовки)

в количестве до ____ чел. по каждому указанному направлению (специальности), проводимых непрерывно в сроки, согласованные Сторонами.

Практики в Организации проводятся в целях закрепления освоенной студентами программы профессионального образования на основании разработанных Университетом программ практик в соответствии с требованиями федеральных государственных образовательных стандартов по соответствующему направлению (специальности) подготовки, а также получения ими практических знаний и навыков профессиональной деятельности.

1.2. Организация обязуется принять для прохождения практик студентов, направленных Университетом, а Университет - направить студентов на практики в соответствии с учебным планом и календарным учебным графиком.

2. Права и обязанности Сторон

2.1. Организация обязана:

2.1.1. Предоставить места для прохождения указанных в п. 1.1 видов практик, студентам Университета в соответствии с учебными планами и календарными учебными графиками.

2.1.2. Создать необходимые условия для выполнения студентами программы практики.

2.1.3. Из числа наиболее квалифицированных работников назначить руководителя (руководителей) практик и проинформировать о кандидатурах руководителя (руководителей) практик Университет.

Руководитель практики:

2.1.3.1. согласовывает индивидуальные задания, содержание и планируемые

результаты практики;

2.1.3.2. предоставляет рабочие места обучающимся;

2.1.3.3. обеспечивает безопасные условия прохождения практики обучающимся, отвечающие санитарным правилам и требованиям охраны труда;

2.1.3.4. проводит инструктаж обучающихся по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка;

2.1.3.5. совместно с руководителем практики от Университета составляет совместный рабочий график (план) проведения практики.

2.1.4. Предоставить студентам возможность пользоваться необходимыми материалами, не составляющими коммерческую тайну, которые могут быть использованы в написании отчетного материала по прохождению практики.

2.2. Университет обязан:

2.2.1. Не позднее чем за две недели до начала практики представить Организации пофамильный список студентов, направляемых на практики.

2.2.3. Направить студентов на практики в Организацию в сроки, предусмотренные календарным планом ее проведения.

2.2.4. Принимать соответствующие меры реагирования в отношении студентов, нарушающих: правила внутреннего распорядка Организации, правила охраны труда, трудовую дисциплину, технику безопасности и пожарную безопасность.

2.2.5. Назначить руководителей практики из числа лиц, относящихся к профессорско-преподавательскому составу, имеющих опыт практической подготовки студентов.

Руководитель практики:

2.2.5.1. составляет рабочий график (план) проведения практики;

2.2.5.2. разрабатывает индивидуальные задания для обучающихся, выполняемые в период практики, в зависимости от ее вида;

2.2.5.3. участвует в распределении обучающихся по рабочим местам и видам работ в Организации;

2.2.5.4. осуществляет контроль за соблюдением сроков проведения практики и соответствием ее содержания требованиям, установленным образовательной программой по направлению (специальности) подготовки;

2.2.5.5. оказывает методическую помощь обучающимся при выполнении ими индивидуальных заданий, а также при сборе материалов к выпускной квалификационной работе в ходе преддипломной практики;

2.2.5.6. оценивает результаты прохождения практики обучающимися;

2.2.5.7. совместно с руководителем практики от Организации составляет совместный рабочий график (план) проведения практики.

3. Ответственность Сторон

Стороны несут ответственность за невыполнение своих обязательств по настоящему договору в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

4. Срок действия договора

4.1. Настоящий Договор заключен сроком до «___» _____ 20___ г. и может быть изменен или расторгнут по инициативе любой из Сторон.

Договор считается пролонгированным на неопределенный срок, если ни одна из Сторон за один месяц до наступления даты окончания договора письменно не заявит о своем намерении расторгнуть данный договор.

4.2. Настоящий Договор вступает в силу с даты его подписания Сторонами.

5. Прочие условия

5.1. Договор, заключенный между Сторонами, является безвозмездным. Действия, обязанность выполнения которых возложена на Стороны по ст. 1 настоящего Договора, не оплачиваются.

5.2. Споры и разногласия, возникающие в процессе выполнения настоящего Договора, разрешаются путем переговоров Сторон.

5.4. Все приложения к настоящему Договору являются его неотъемлемой частью.

5.5. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, по одному для каждой из Сторон.

6. Адреса и подписи Сторон

Университет

Организация

АНО ВО «Российский новый университет»

Юридический и фактический адрес:

105005, г. Москва, ул. Радио, 22

ИНН/КПП 7709469701/770901001

р/сч. 40703810738090103968

в ПАО «Сбербанк России» г. Москвы

к/сч. 30101810400000000225

БИК 044525225

Тел./факс 925-03-84, 434-66-05.

_____ (полное наименование предприятия (организации))

Юридический адрес: _____

Фактический адрес: _____

ИНН _____

р/сч _____

к/сч _____

БИК _____

Тел./факс _____

_____ (ФИО)

МП

_____ (ФИО)

МП

Гарантийное письмо

Исх. № _____

Предоставляется по месту требования

от «___» _____ 20__ г.

ГАРАНТИЙНОЕ ПИСЬМО

Настоящим письмом _____
 (полное наименование организации)

в лице _____
 (должность) (ФИО)

подтверждает свое согласие и готовность принять на практику студента(ку)
 _____ курса _____ формы обучения факультета Бизнес –
 технологий АНО ВО «Российский новый университет»

_____ (ФИО студента)

с «___» _____ 201__ г. по «___» _____ 201__ г.

_____ (должность)

_____ (подпись)

_____ (ФИО)

МП

Приложение 3

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Российский новый университет»
(АНО ВО «Российский новый университет»)

**Индивидуальное задание, содержание, планируемые результаты и совместный
рабочий график (план) проведения практики**

(Ф.И.О. обучающегося полностью)

Направление подготовки/специальность: _____

Направленность (профиль)/специализация: _____

Вид
практики: _____
(учебная, производственная, в том числе преддипломная)

Тип
практики: _____

Наименование предприятия (организации) места прохождения практики:

Наименование структурного подразделения:

Сроки прохождения практики: с «___» _____ 20__ г. по «___» _____ 20__ г.

Содержание
практики: _____

(указываются основные виды и задачи профессиональной деятельности, в выполнении которых обучающийся приобретает опыт)

| № | Индивидуальные задания, раскрывающие содержание практики | Планируемые результаты практики | Совместный рабочий график (план) проведения практики | Отметка о выполнении |
|----|---|--|--|----------------------|
| 1. | Владеть навыками по проектированию организационной структуры гостиничного предприятия | Базовый уровень Способностью организовывать работу исполнителей (ОПК-2-Б) | | |
| 2. | Владеть навыками по оказанию услуг в гостинице | | | |
| 3. | Уметь определять тип организационной структуры гостиничного предприятия | | | |
| 4. | Уметь составлять алгоритм работы гостиничного отдела | | | |
| 5. | Знать организационную структуру гостиничного предприятия | | | |
| 6. | Знать технологический процесс работы гостиничного отдела | | | |
| 7 | Владеть стандартами общения и взаимодействия в рамках функционирования службы | Повышенный уровень (этап) Готовность организовывать работу исполнителей (ОПК - 2 –П) | | |
| 8 | Владеть навыкам общения на английском языке | | | |
| 9 | Уметь осуществлять взаимодействие в коллективе | | | |

| | | | | | | | |
|----|--|--|--|--|---|--|--|
| 10 | Уметь поддержать беседу с гостем на английском языке | | | | | | |
| 11 | Знать основы делового этикета для взаимодействия с коллективом средства размещения | | | | | | |
| 12 | Знать стандартные фразы на английском языке | | | | | | |
| 13 | Владеть навыками повышения экономической эффективности предприятия | Базовый уровень (этап) Способность использовать современные научные принципы и методы исследования рынка гостиничных услуг (ПК - 9 –Б) | | | | | |
| 14 | Владеть навыками проведения анализа предприятия в выборе концепции маркетинга | | | | | | |
| 15 | Владеть навыками определения функциональной структуры маркетингового управления | | | | | | |
| 16 | Владеть навыками по классифицированию факторов маркетинга | | | | | | |
| 17 | Уметь организовывать работу по обеспечению эффективных продаж; | | | | | | |
| 18 | Уметь использовать различные концепции маркетинга для управления предприятия | | | | | | |
| 19 | Уметь анализировать систему взаимодействия субъектов рынка при организации на предприятиях маркетингового управления | | | | | | |
| 20 | Уметь систематизировать данные для проведения маркетингового исследования | | | | | | |
| 21 | Знать содержание и сущность маркетинга | | | | | | |
| 22 | Знать эволюцию развития маркетинга | | | | | | |
| 23 | Знать маркетинговое управление | | | | | | |
| 24 | Знать структуру и общую характеристику внешних и внутренних факторов маркетинга; | | | | | | |
| 25 | Владеть навыками изучения рынка и конкурентов, и сегментов потребителей | | | | Повышенный уровень (этап) Готовность использовать современные научные принципы и методы исследования рынка гостиничных услуг (ПК -9 –П) | | |
| 26 | Владеть навыками идентификации запросов сегментов | | | | | | |
| 27 | Владеть навыками изучения аспектов позиционирования товара/услуги | | | | | | |
| 28 | - Владеть навыками систематизации полученного материала в процессе сбора информации | | | | | | |
| 29 | уметь проводить SWOT - анализ | | | | | | |
| 30 | Уметь охарактеризовать значения критериев сегментирования рынка | | | | | | |
| 31 | Уметь анализировать сильные стороны товара/ услуги | | | | | | |
| 32 | Уметь работать с большим объемом информации | | | | | | |
| 33 | Знать методологию маркетинговых исследований | | | | | | |
| 34 | Знать критерии сегментирования рынка | | | | | | |
| 35 | Знать методику позиционирования товара /услуги | | | | | | |
| 36 | Знать классификацию маркетинговой информации | | | | | | |

Руководитель практики
от АНО ВО «Российский новый университет» _____

Ф.И.О.
(подпись)

«Согласовано»

Руководитель практики от организации
(В случае, если практика организована
в профильной организации)

Ф.И.О
(подпись)

АНО ВО «РОССИЙСКИЙ НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

105005, Москва, ул. Радио, д.22

тел. 223-43-70

Направляется студент (ка) _____

На практику на период с _____ по _____

« _____ » _____ 200__ г. Декан факультета _____

(линия отрыва)

Отзыв руководителя предприятия (учреждения)

Студент (ка) _____ за время прохождения

практики с _____ по _____ полностью выполнил(а)

индивидуальное задание практики с оценкой _____

При этом (краткий отзыв) _____

Руководитель _____

Заключение кафедры о прохождении практики

Студент (ка) с _____ по _____ проходил(а)

практику на _____

(название предприятия)

и по итогам защиты заслуживает оценку _____

« _____ » _____ 200__ г. Зав .кафедрой _____

Приложение 6

Декану факультета Бизнес-технологий
Н.С. Морозовой

От студента (ки) _____

Направление подготовки _____

Профиль _____

Группа _____

Заявление

Прошу направить для прохождения практики в организацию

ФИО руководителя от организации _____

Должность руководителя от организации _____

Телефон _____

E-mail _____

Подпись студента _____

« ____ » _____ 20 ____ г.